

## CONCURSO: GANA CON BENEFICIO

### Estimado colaborador:

A partir del 1ro. de agosto relanzamos el concurso de ventas de vida colectivo.

### ¿Qué GANA?

**\$25 x cada cápita nueva y ¡hasta \$ 5.000.- por mes!**

El premio a recibir será de **\$ 25 por cápita de póliza nueva de vida colectivo, adicional a un contrato de vida obligatorio** con un tope de hasta \$ 5.000.- por mes. La base de cálculo son las cápitass vigentes al 31 de julio y no se aplica a contratos con condiciones comerciales especiales.

### ¿Cuándo?

Las cápitass que entran al concurso deben estar emitidas entre agosto y noviembre y vigente y con la cobranza al día al cierre de diciembre de 2011.

### ¿Con qué contrato?

Vida Obligatorio	+	Ley de Contrato de Trabajo
Empleado Rural		Convenio Mercantil

### ¿Cómo?

El pago del incentivo se realizará por única vez con la 1ra. liquidación de comisiones del mes de enero de 2012 y es adicional a las comisiones actuales.

Ejemplo de aplicación	
30 cápitass en póliza nueva de convenio mercantil y vida obligatorio,	<b>\$750</b> =30*\$25
15 cápitass en póliza nueva de contrato de trabajo SIN vida obligatorio	No corresponde

### ¿Qué ventajas tienen estos productos de BENEFICIO?

- Simples de vender.
- Contratación imprescindible para todo empleador.
- Fácil emisión por **BENEFICIOweb** o por email.
- Rápida entrega de póliza.
- Sencillas administración y post venta.
- Mayor valor agregado para el cliente: **convenio mercantil y ley de contrato de trabajo, incluyen sepelio y adelanto del 50% de la suma asegurada por enfermedades graves y trasplantes.**
- Mayor agilidad y transparencia en la relación cliente-productor al posibilitar delegar altas y bajas on line al propio cliente.
- Abre puertas para contactar a concentradores de empleadores pymes: contadores, administradores y cámaras, para ofrecer asesoramiento y soluciones para atender las obligaciones patronales con convenientes ahorros sobre los costos laborales.

Esperamos que esta propuesta le resulte atractiva para planificar acciones de crecimiento.  
Cordialmente,

**Víctor Ficovich**  
Presidente

## CUADRO RESUMEN DE PRODUCTOS COLECTIVOS

	Vida Obligatorio	Empleado Rural	Convenio Mercantil	Ley de Contrato de Trabajo a suma fija		
Cobertura				Plan 1	Plan 2	Plan 3
Muerte	\$ 12.000	\$ 9.000	\$47.492	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 60.000
Invalidez	No					
Sepelio	No	No	\$ 5.000			
Transplantes o enf. críticas	No	No	Adelanto del 50% de la suma asegurada			
Premio Anual x trabajador	\$ 30	\$ 110	\$ 272	\$ 140	\$ 280	\$ 420
Máx. de cuotas	12 a AFIP	3				
Emisión	Web (*)			Por email		

De contratación obligatoria	De contratación optativa
<b>Convenio Mercantil (130/75)</b> La suma asegurada asciende a 12 sueldos básicos de convenio. El empleador paga 2/3 partes del seguro y el empleado 1/3 parte. (*)	<b>Seguro de Vida Ley de Contrato de Trabajo (Ley 20.744)</b>  La indemnización es obligatoria para el empleador ante: muerte, incapacidad total y permanente por accidente o enfermedad, incluso en días no laborables o de licencia.  Capital asegurado: <ul style="list-style-type: none"> <li>Por muerte: medio mes de sueldo por año de servicio que se paga a los derecho-habientes.</li> <li>Por incapacidad total y permanente: se dobla la anterior y se paga en una sola cuota al empleado.</li> </ul>
<b>Vida obligatorio (Decreto 1567/74)</b> Cubre sólo muerte por cualquier causa.	
<b>Empleado Rural (Ley 16.600)</b>	Consulte por otros seguros colectivos que pueden actuar como Beneficios para empleados: para cubrir la vida, invalidez total y permanente, trasplantes, adelanto por enfermedades críticas, sepelio.



### ¡Requisitos para solicitar la cobertura!

Empleador: Razón social o nombre y apellido, CUIT o documento, dirección, código postal, teléfono, email,

Empleados: nómina con nombres y apellido, DNI, fecha de nacimiento, fecha de ingreso, sueldo, actividad.

(\*) Para cargar en nuestra página web el plan convenio mercantil deberá ingresar por:

Propuestas

Planes especiales

Rama vida colectivo

Subrama convenio mercantil

Plan mercantil promo

El seguro de vida obligatorio y seguro para empleados rurales debe continuar ingresándolos de igual forma.